

酒店圣诞节营销活动方案(大全19篇)

广告策划是一种通过精心策划和组织，以达到宣传推广产品或服务目的的有计划、有组织的活动。从市场调研到创意构思，再到宣传传播，每个环节都需要经过精心设计和执行，以吸引目标消费者的注意力。在编写调研方案时，可以参考以下范文，了解一些调研方案的典型结构和内容，帮助你更好地制定自己的方案。

酒店圣诞节营销活动方案篇一

平安圣诞x欢乐新都

深圳新都酒店将为您和您的亲人、朋友、恋人营造独特的圣诞文化氛围，在这儿，您可以和亲人度过一个安静、祥和的平安夜，让您在此真正感受欢乐！

1、外围

酒店大门临街树木用点灯装饰，树上可放置小型圣诞树或雪人，让整条街也能感受到新都的圣诞欢乐。

酒店大门上方的雨篷可用蓝色的星星灯进行点缀，让人从远处就能观看与感受到一股圣诞气氛的袭来，星星灯的末端可加一些圣诞小球（色彩可以鲜明点）进行吊坠，起装饰美观作用。

酒店大门下方两侧制作两个仿真火炉（灯箱+排气扇），让本来就低温的天气感觉一下子热起来，大门的上方两侧树二棵圣诞许愿树，让游客“寄”卡祝愿。

大门台阶两边用一些花草进行装饰，两边扶手可稍加点缀（绑些小蝴蝶结）大门一侧可用kt版做一个圣诞老人的人像，

以欢迎光临的姿势立于大门一侧。大门的玻璃门上方制作“圣诞快乐”的横副。玻璃门两边用紫色的布帘装饰（效果如舞台开幕）给人一种迫不急待想打开这个神秘的布帘去里边的感觉。

大门另外两侧也用圣诞树和一些喷绘图进行装饰，玻璃上可以喷圣诞卡通，并有merry christmas等字符，宣传圣诞的主题酒店圣诞节活动策划方案——策划书。

2、大堂

酒店大堂是主题场景所在地，从大门进来第一眼看到的就是和蔼的圣诞老人向着所有来宾欢迎动作，然后就是金花闪闪的圣诞树，圣诞树上彩灯与彩带点缀。看上去很温馨，也很欢快。

因为大堂成长方形，设计一个用泡沫雕刻的场景，（长方形）让整个大堂都融入在一个欢乐与祥和的气氛中去，场景效果为一大片雪地，雪地上有圣诞雪人，拿着幸福，平安，欢乐的小木牌，还有圣诞树，都以紫色和橙色为主。

大堂二楼楼梯面，用紫色布帘装饰与大门前保持一致，让人觉得还是在整个氛围中间，增添一些圣诞小饰物，如雪花、铃铛、小彩球等。

大堂柱子用喷绘装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merry christmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

电梯入口墙面设计一张喷绘，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题并有merry christmas等字符。大堂入电梯口在最顶部布置圣诞快乐中文与英文的欢迎式坠布，表示迎客之道并结合一些喷绘图片内容的装饰。让人有置身于现场的感觉，大堂前厅工作台上摆放小型的圣诞彩树，并存放一些圣诞装饰物

品。让整个空间更充实，气氛更浓烈！

3、绿茵阁餐厅

绿茵阁餐厅门口，将整个绿茵阁大门装饰成为雪天里的门厅，挂满雪花，在门框的顶部拉上圣诞快乐中文字符并拌有闪烁彩灯为装饰，大门两边是浓郁的圣诞树。餐厅大门顶部喷绘一张穿着厨师装的圣诞老人的图画，给人一种圣诞老人在为他们准备丰盛的大餐。

进入餐厅，服务小姐头戴圣诞红帽，餐桌上是精美的圣诞食物，整个餐厅也以平安，欢乐为主题，餐厅的墙面上也用喷绘装饰，色调为橙色，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merry christmas等字符。

餐桌以紫色布帘为主体，显示尊贵，上面点缀一些圣诞小饰物（如星星，彩球等）。外窗玻璃上贴卡通（小矮人，圣诞老人等）和喷雪花。让餐厅也在这样的气氛下更显温馨，欢乐。

4、汇商阁

汇商阁的门口放一个向来宾致敬的圣诞老人，大厅中央可放圣诞树，同样以平安，欢乐为主题。楼上的栏杆面也由紫色的布帘组成，与大堂的一致，增加一些圣诞饰物的点缀。

吧台正对面可做一副喷绘来装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merry christmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

汇商阁顶部也可以结合喷绘图片内容的装饰，让人有置身现场的感觉。吧台上可适当放一些圣诞小树、雪人、松果等装饰物。吧台后方玻璃可做一条横副，突出主题，内容为平安、欢乐，并有merry christmas等字符。汇商阁餐桌上也可用各种圣诞小饰物进行点缀（如雪花，士的糖，等）。

酒店圣诞节营销活动方案篇二

通过圣诞、元旦的`策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

（一）、圣诞、元旦活动安排

（二）圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰（由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰）
完成日期□20xx年12月1日地点：酒店b区大堂形式：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出：#元）

（1）在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

（2）悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出：#元）

（1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

（一）收入方面

1、西餐（12月14日至12月31日□xx=xx元x2日=xx万元

（二）支出：

- 1、装饰费用约为x元；
- 2、自制成本约为x万元；
- 3、其它费用约为x万元。

酒店整体支出合计约为xx万元。

酒店圣诞节营销活动方案篇三

20xx年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到酒店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月24日

□xx大酒店

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

（一）、主景点布置

- 1、大厅外：在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰（木工制作），显得高大气派，吸引客人注意。（包括周边装饰一起费用预算2500元）
- 2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图（木工制作，费用预算1000元）；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树（用方木搭建，费用预算1000元）。

3、中西式餐厅、咖啡厅，桌球室，影视厅，射击模拟高尔夫室，按摩保健室：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。
(1000元)

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

对当天到神龙大酒店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是酒店增强品牌形

象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份神龙大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福！

一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果2000枚，费用大约2000元；

亲情卡片2000枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

鹿（道具1000元）

雪花机 费用500元

酒店圣诞节营销活动方案篇四

酒店是以娱乐为龙头的娱乐性酒店，活动主题一定要具新意、创造性，内容独特、怪异。

12月8日至1月1日

二楼拉斯维加斯俱乐部、三楼体乐酒吧

(注：由酒商提供活动所需费用赞助)

a□12月18日至1月1日指定特惠啤酒专场(活动期间，二楼大厅40元/半打，三楼大厅一律60元/半打)。

b□策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，（每张圣诞卡附送免ktv房租券或者200元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历，圣诞、新年活动的具体内容）增加与客人的沟通和交流，增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日（12月24、25、26、31、元月1日除外）。

c□12月2425日平安夜收取门票（价格未定）元/人（圣诞礼品包一份）

d□圣诞福星评选活动：

时间：

12月24日12：00。

地点：三楼体乐酒吧。

圣诞节当日，二、三楼门口设置圣诞服装售卖点，客人可自由购买，扮演圣诞老人，参加圣诞福星评选。

圣诞节当日，所有客人购买半打指定啤酒可获选票两张（五角星不干胶）以次类推，多买多得。

评选活动在12：00正式进行，参加评选的客人环绕全场，由现场客人评选，如果身上粘贴的五角星最多，即可成为当晚圣诞福星，可获由啤酒公司赞助的大奖一份（具体奖品未定）+指定啤酒一打。

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力。

e□赠券：

凡客人在ktv消费满600元(含600元)以上赠指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历一份。

凡客人在ktv消费满800元(含800元)以上赠指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历一份。

凡客人在ktv消费满1300元(含1300元)以上赠现金代用券100元壹张+指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历二份，或者指定啤酒贰打+圣诞礼品包、新年台历二份。

以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效。

f□2425日特邀圣诞嘉宾表演助兴，现场派发圣诞礼品。

g□欢乐圣诞游艺活动

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

平安夜当晚，二楼美女吧由行政部、保安部选派男女各2人穿戴圣诞服饰，举行圣诞系列游艺活动。

(1)套圈游戏：地上摆放啤酒、彩喷、圣诞礼品包、圣诞公仔等，由客人于4米外抛掷套圈，套中即奖。

(2)夹玻璃球游戏：客人在规定时间内(30秒)夹完盒内玻璃球，即可前往礼品售卖点领取奖品。

(3)掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上。

h□圣诞倒计时：

日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒计时。

倒计时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛。

i□圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)

时间：12月25日晚12：

地点：拉斯维加斯俱乐部大厅。

二楼咨客台处设抽奖箱一个，设凡客人购买指定啤酒一打即可获抽奖壹张(以次类推)。

奖品设置：(奖品未定)

j□圣诞节当日由酒店选派12名高大保安扮演圣诞老人，娱乐部选派咨客12名扮演圣诞天使，在酒店二、三楼四处派发圣诞礼品。

k□元旦化妆舞会(最佳化装、舞蹈奖评选活动)：

时间：12月31日。

地点：二楼拉斯维加斯俱乐部。

在二楼门口设置面具售卖点：

12月31日晚，客人可自由化装或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动。

评选奖项：

(1) 一等奖(最佳舞蹈) 卡拉ok大房免费券壹张+200元现金代用券壹张+啤酒一打

(2) 二等奖(最佳化妆) 卡拉ok中房免费券壹张+100元现金代用券+啤酒半打

(3) 三等奖(最佳搞笑) 200元现金代用券+啤酒半打

l□新年倒记时:

(1) 31日当晚12: 00前5分钟由司仪主持现场倒记时。

(2) 倒记时10秒所有的服务员带动客人进入高潮, 同司仪一起大声倒数10秒, 挑动现场气氛。

(3) 倒记时10秒, 所有的dj□舞蹈员手持公仔、礼品向四周的客人抛洒, 准12: 00向舞厅中间喷洒彩条。

m□节目部分:

(1) 三楼大厅节目编排圣诞节节目和舞蹈, 带动圣诞气氛。

(2) 圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主。

(3) 圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主, 向客人抛洒圣诞礼品。

(4) 圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主。

(1) 停车场外围树上挂满漫天星, 酒店门口绿化带挂满漫天星(12月10日之前)。

(2) 酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅, 两边外墙悬挂酒店活动条幅8条:

(3)酒店大门口两边摆满圣诞花，大门上方制作圣诞pop□悬挂圣诞花环，玻璃门上喷制圣诞雪景。

(4)大堂中央4米高圣诞树一棵，四周摆放几棵小圣诞树、圣诞小屋，用栅栏围住，树上挂满圣诞礼品和漫天星灯。

(5)电梯口摆放高1.8米高泡沫圣诞老人一个四周围满圣诞花。

(6)一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草。

(7)拉斯维加斯门口2.5米圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，上面圣诞pop一组，天花上悬挂圣诞装饰物，四周墙壁上悬挂圣诞花环，圣诞饰物。

(8)门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作)。

(9)拉斯维加斯里面园柱上挂圣诞老人头像和圣诞花环，入口处墙上绘制圣诞雪景图，大厅每张台面上摆放30cm小圣诞树一棵，天花上悬挂圣诞饰物。

(10)三楼电梯口摆放3米左右圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，体乐酒吧门上制作圣诞pop一组，用圣诞藤围起来，两边柱上粘贴泡沫立体圣诞老人头像，用泡沫制作雪景。

(11)三楼酒吧间摆放壹张圆桌，铺上白布，上面摆放自制泡沫梅花鹿一个，旁边摆放圣诞小屋和礼品包。

(12)三楼大厅两边铁柱之间悬挂圣诞花环，铁柱上用圣诞花成龙形状围起来，园柱上和墙上粘贴圣诞老人图片、圣诞花环、圣诞饰物，每张台面上摆放30cm圣诞树灯各一棵。

(13)3、4楼ktv包房走廊墙壁上粘贴圣诞图片、悬挂圣诞花、

圣诞花环。走廊天花悬挂圣诞饰物，每间包房悬挂适当的圣诞饰物、圣诞草和圣诞老人头，台面上摆放30cm圣诞树灯。

(14) 6、7楼层电梯口摆放1.5米金色圣诞树各一棵，围满圣诞礼品包，每层电梯上方粘贴圣诞花环一个，客房楼层走廊墙上适当粘贴部分圣诞老人图片。

(15) 二楼摆放摩托车处摆放1.5米高泡沫梅花鹿一个四周摆放50cm小圣诞树8棵和圣诞小屋、圣诞礼品包。

(16) 员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

酒店圣诞节营销活动方案篇五

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

(一) 大堂内活动

1、活动时间□20xx年12月23日至12月24日

(1) 节日颂歌：酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。23日—24日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听***演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：待定

(2) 圣诞派送：圣诞老人背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐

和惊喜。

圣诞老人人员名单：待定

时间安排：12月23日至24日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

（3）圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，在咖啡厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由咖啡厅服务员负责出售。

（4）圣诞募捐：在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买许愿卡，许愿卡售价10元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予敬老院的老人们，用以帮助弱势群体，并当场将钱投入捐赠箱。

（二）酒店大型主题活动

12月23—24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来；幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。圣诞大餐以西餐为主，包括（高档海鲜、烧烤等）

1、活动时间□20xx年12月23—24日17：00—21：00

2、活动内容□xxx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、酒

店特制的各式精美糕点、配上精彩绝伦的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

活动售票：全员售票。

票价：成人499元/位儿童188元/位（儿童1.2米以下不收费）不参加抽奖

签到台及厅内展台布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。（***厅门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到）。厅内布置红酒展台，推出店内红酒品牌，可按杯出售。餐饮部负责布置。

用餐形式：自助餐（神州厅长条桌人国信厅长条桌人）

流程安排：16：30—17：00在晚宴开始前播放圣诞歌（轻音乐）

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17：00（由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人）参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。

圣诞老人、小天使分别站于舞台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

18:00—18:05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

18:05—21:25节目安排

注：节目未定

三、活动筹备

1. 酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2. 酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖：1（名）每天一名钢琴一架

一等奖：2（名）每天二名品牌手机一部

二等奖：10（名）每天十名高级床上用品

三等奖：20（名）每天二十名免费房券

3. 活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴（由餐饮部负责）。

4. 制作精美宣传册和媒体宣传（由营销部负责）。

5. 酒店一切布置用品（由营销部和采购共同完成）。

注：1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

四、活动预算

1. 门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2. 支出费用（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万

（2）演出公司及场地效果7万（两场）

（3）自助餐成本（两场）7—8万

（4）奖品3万

费用总计20万

五、销售方案

销售方式：全员销售

（1）11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

（2）鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

（3）凡事在12.23—24日购票的宾客可享受当日客房4.5折的优惠。

酒店圣诞节营销活动方案篇六

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的契机，是一个展示的契机；是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于高档酒店来说更是如此。圣诞节，是酒店经过10月中下旬至12月中旬漫漫淡季转至旺季的重要拐点，因此说，

酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。而要是从经营周期的角度考虑的话，则必须考虑新菜推出问题，环境营造问题，活动推广等等问题。本次圣诞活动就试图结合这几个问题一起来考虑。

有句公关格言：“公众是健忘的”。缘于此，一个企业或其它社会组织必须经常的有意识地选择一些契机举办专题活动，借以维系与其公众的良好关系，提醒公众注意自己的存在，巩固公众对本组织的良好印象并不断强化这种印象，从而为事业的持续发展营造一个和谐的内外环境。俗云：“打江山难，坐江山更难”。我国经济市场化进程的加快，维系型公共关系对企业的重要性愈益突出。黄金海景大酒店在过去十年取得辉煌的成绩，如今已成为海口高档酒店中的一面旗帜。在其十周年到来之时，通过十周年庆典对其所取成绩的总结和张扬就显得十分必要。

本次“十周年店庆嘉年华大型酒会”与“圣诞狂欢晚会”、“31楼圣诞大餐”、“三楼早茶19.8元每位”“xxx休闲会馆圣诞名流沙龙”元旦促销等连成一体，以“xx十周年店庆”为宣传主神贯穿12月份全部促销之中。

时间：自20xx年月12月1日---至元月3日止。

第一、系列促销方案

一、 三楼早茶特价酬宾

xx十周年店庆，早茶特惠酬宾，来酒店三楼中餐厅，享用50多款正宗粤式早茶、任点任吃，最高限价为19.80元/位（消除酒店消费可能太贵而不敢前来的心里）。

地点：中餐厅（酒店三楼）

时间□ 20xx年12月1日~20xx年元月3日

菜单:待定(粤式早茶, 不能与x楼早茶重复)

用餐形式: 任意点吃

价格: 19.8元/位(最高限价)

目标计划: 120人/天, 平均2000元/天 收入:6万元/月

为庆祝xx酒店开业十周年暨圣诞节与新年的到来, 酒店特别推出特惠房价, 并有诸多优惠等待着您。

时间:20xx年12月1日-20xx年元月3日

抽奖资格:所有已入住酒店的自来散客凭房卡抽奖

奖品:

1) 获奖者只需付人民币258元即可入住海景豪华套(每天限4间)。

2) 价值100元的 31楼自助晚餐券1张(每天限4张)。

抽奖方法:办理完入住手续后, 凭房卡到前厅大堂副理处现场摸奖。

抽奖器具: 扑克牌

一张房卡只能抽一次。

当天奖项(共8位)全部得出后即当天抽奖结束, 若从早8.00到晚8.00时止还有奖项未出, 余下奖项自动作废。

抽出a的获奖者奖品为: 只需付人民币258元即可入住优惠海景豪华套房一间;抽出k的获奖者奖品为: 价值100元的 31楼

自助晚餐券1张。

所有已抽出获奖牌(a□k)不再放入抽奖箱。

酒店圣诞节营销活动方案篇七

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的. 餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一) 圣诞、元旦活动安排

1、圣诞、新年自助晚餐(西餐负责)日期□20xx年12月24日、12月25日时间：下午五点半至晚上十点半地点：酒店二楼西餐厅和书吧红粉舞厅价格：自助晚餐成人每位198元，儿童每位88元(10岁以下)(自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日)

形式：

(1) 娱乐活动： 圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物；

(2) 游戏活动： 搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费；

(3) 自助晚餐： 以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐(西餐负责)

形式：

(1) 以江鲜和传统圣诞食品为主；

(2) 具体菜单另报。岁末联欢宴(中西餐分别负责)

3、圣诞派对(红粉舞厅会负责)

日期□20xx年12月24日、12月25日 时间：晚七时至凌晨二时
地点：红粉舞厅

形式：

(1) 娱乐节目：包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏草裙舞等；

(2) 抽奖礼品：奖品种类另定；

(3) 酒店致辞

(4) 化妆舞会：午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

一、店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店b区大堂

形式：

1、制作酒店英文招牌；

2、进行圣诞树灯光布置。相关资料：酒店圣诞节环境布置方案

二、大堂装饰

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店大堂公共场所部分

形式：

(2) 大堂内放置一光纤圣诞树(前厅部负责)；

(3) 大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰(西餐厅负责)；

(4) 大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘(房务部负责)；

(5) 大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗(工程部负责)

三、营业吧台布置

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店前台、西餐厅、舞厅吧台、

形式：

(2) 用星星灯进行适当点缀。(工程部负责)

酒店圣诞节营销活动方案篇八

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一)、圣诞、元旦活动安排

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰（由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰）

完成日期□20xx年12月1日地点：酒店b区大堂形式：

- 2、制作酒店英文招牌；
- 3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□xx元）

（1）在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

（2）悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□xx元）

（1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

酒店圣诞节营销活动方案篇九

1、今年的.酒店布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。

2、今年的酒店布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒店布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜，狂欢夜自助大餐

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价□xx-元/张儿童票半价

xx元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

2、烛光晚宴：

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价□x元/张儿童票半价

xx元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒店提供照相留影服务。

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年

广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、11月15日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、各部门12月6日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日布置完毕。

7、12月11日送贺卡。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

酒店圣诞节营销活动方案篇十

在2019年末□xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖

娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声；华丽的色调，浪漫的气氛；空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨；每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。

一、活动目的

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

(一)大堂内活动

1、活动时间：2015年12月24日至12月26日。

(1) 节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由xx活动中心提供。

(2) 圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人□xxx小天使□xxx

时间安排：12月xx日至26日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

(3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4) 圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价x元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予xx敬老院的老人们，用以帮助弱势群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

(二) 酒店大型主题活动

1. 激情舞动平安夜

12月24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来；幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。

(1) 活动时间

(2) 活动内容

xx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、各式酒店特制的精美糕点、美味醇香的特酿啤酒，如此奢华的圣诞盛宴，配上绚丽开敞的界江堂及经典高雅的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

(3) 活动售票：大堂搭建圣诞票销售台由营销部人员负责售票。

2、活动地点：本酒店xx堂

(1) 门票：成人xx元/位，儿童xx元/位。工程部负责在xx堂休息厅入口处设置1.4米身高线。

(2) 餐桌布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。在xx堂门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到。餐饮部负责布置。

(3) 用餐形式：按照自助餐、提前设定桌号。此次活动宴会自助餐标准为xx元，xx元/位，儿童1.4米以下xx元/位。

3、流程安排

(2) 17:00 (由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人) 参加活动人员进场就餐。

(3) 18: 00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。圣诞老人、小天使分别站于xx堂主席台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

(4) 18: 00-18: 05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

注：节目未定节目时间会有所调整。奖品如下：

一等奖：价值xxx元圣诞大餐(x名)。

二等奖：商务套房1间夜价值xx元(x名)。

三等奖：商务标准间1间夜价值xx元(x名)。

四等奖：洗浴中心浴卷xx张(x名)。

注：1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、儿童视情况免费(需经部门经理或营销部经理同意)

4、财务部经理负责将重奖者票上签字盖章。

(三) 餐饮包房活动

1. 活动时间：12月24日—26日17: 30—22: 00。

2. 活动方案：晚包房实行买断消费，普通包房与豪华包房制

定不同的消费价位，大包xx元/桌(不含酒水)，中包xx元/桌(不含酒水)，小包房不设最低消费。

3. 定餐赠送礼品：预定大包、中包均按照房间赠送圣诞礼物。

4. 凡当晚到我酒店大包、中包消费者均按照房间赠送自酿葡萄酒和鲜花祝福，每桌客人都免费赠送葡萄酒或啤酒x大扎，并由身着天使装工作人员送上一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表xx大酒店祝你们圣诞快乐，这种意外的礼物和暖融融的话语会使每一位消费者都倍感亲切和激动，也能和我酒店的距离一下拉近。消费的激情也就会被充分地调动起来。因为在这里给自己带来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，消费者会获得意外惊喜。

注：玫瑰花由餐饮部负责申请，财务部负责购买。包房放置精致菜单(大厨特别推荐)、圣诞套餐，能让客人感受到物有所值。

酒店圣诞节营销活动方案篇十一

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的`契机，是一个形象展示的契机;是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于五洲酒店来说更是如此。因此说，酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。

1、活动主题;“缤纷圣诞，情满五洲”

2、目标定位;商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

3、广告文案;

亲情篇：一家三代围坐在圣诞餐桌旁，暖融融的亲情荡漾在

每个人的心头，一种温馨的家庭氛围下，每个人都有了家的感觉，心灵有了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发自内心最柔软的声音：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

友情篇：偶尔的繁忙，不代表遗忘；圣诞的到来，愿我的朋友心情荡漾；未曾送到的问候，这次一定补偿；所有的祝福，统统凝聚在今晚：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

爱情篇：因为有你，我的生命里有了安定和缓慢“执子之手，与子携老”的山盟海誓随着圣诞老人乘坐的由驯鹿拉的雪橇，从挪威到这里留下深深的雪痕，一直向更远的地方延伸着…当圣诞雪花漫天飘零的时候，但愿我们永远都保持着能够融化掉美丽雪的微笑，而此时此刻，只有一个单纯美好的愿望：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

酒店整体气氛布置：

给各营业区人员发圣诞服装，由圣诞老爷爷为客人服务，给小朋友发礼品。

安排六名圣诞天使迎宾。

酒店大堂安排两名圣诞老人和小丑发礼品。

酒店大堂提供照相留影服务。

附酒店外墙装饰建议

(建议一)可参考香港半岛酒店外墙装饰

(建议二)

酒店门口及大堂参考：

停车场布置：

注：只要在停车场四处装上四棵如图上的圣诞树，相信停车场就会很有气氛

前台布置：

注：下面的三角彩旗也可以不要

(1) 浪漫时光：（西餐厅）

时间□20xx年12月24日--25日19：00——24：00

餐桌布置：大红的桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟，鲜艳的圣诞花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

套餐票价：188元/套(两人)

(2) 温馨欢聚(中餐厅)

时间□20xx年12月24日--25日18：00——20：00

内容：凡当晚到中餐就餐，按桌每桌送红酒1-2瓶，热菜两道

建议这两天的价格可比平时高约30%

派一魔术师穿圣诞老人到各包厢变出礼物送给老人小孩

(3) 激情五洲圣诞狂欢夜(夜总会或三楼大厅)

时间□20xx年12月24日20：00——02：00

亮点1、邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞的节目

亮点2、聘请台湾歌手作为晚会特邀嘉宾亮相，以营造圣诞晚会最hi气氛

人选有：

七郎(代表作有：一卡手指、解酒、酒醉固定人)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：5万元

翁立友(代表作有：手中情、我问天、坚持等)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：8万元

晚会表演节目约12个，费用约8000元

以上演出队伍及台湾歌星由一家演出机构全面负责(供参考)

亮点3、“圣诞舞会”：

舞会中将有部分专业领舞者参与，

聘请专业打碟dj

配上夜总会的灯光设备。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

亮点5、穿插抽奖活动(奖品主要以酒店的客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展的节庆活动)

亮点6、由主持人以游戏的方式与台下来宾互动，增加气氛

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：288元/张

20xx年圣诞节即将来临，根据其它酒店往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为了让人们体会到东方五洲大酒店的开张以来的辉煌气势和我们酒店独特的圣诞文化氛围，力争做到比别的酒店更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店的知名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

酒店圣诞节营销活动方案篇十二

1. 冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福
2. 让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间
3. 和你心爱的人一起共进圣诞夜晚餐
4. 圣诞节，让我们相聚在xx酒店(餐厅)

1. 圣诞帽子的海洋

所有进入酒店餐厅消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面装有酒店餐厅的小礼物(圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店餐厅的名字)。

2. 相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店餐厅附近派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游

戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3. 圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的折优惠。

4. 圣诞节特价菜

在圣诞节促销活动期间，凡消费满xxx元的顾客，即可免费获赠酒店餐厅的招牌特色菜一味，或者是圣诞火鸡一份。

5. 圣诞节幸运礼物

到酒店餐厅消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店餐厅的会员卡、优惠券等礼物。

6. 圣诞节的心愿

凡在圣诞夜(平安夜)来本酒店餐厅消费的顾客，可以参与酒店餐厅举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店餐厅的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店餐厅的时候，可以收到额外的惊喜。

7. 来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店餐厅消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店餐厅负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

3. 让所有的员工提前熟记活动流程及规则

1. 圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装
2. 糖果、巧克力、卡通玩偶、酒店餐厅会员卡、圣诞卡、圣诞彩灯、气球等

1. 准备圣诞树，装饰圣诞彩灯等
2. 在玻璃橱窗上涂鸦“merrychristmas!”“圣诞节快乐!”等字样
3. 活动当天播放圣诞节歌曲

酒店圣诞节营销活动方案篇十三

圣诞节促销活动的`内容相信是所有酒店，也是消费者最为关心的了。因此，在制定酒店的促销活动内容时，除了要把握活动主题以外，还要注意结合酒店的经营实际，制定出别具一格的促销活动内容。

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面会装有酒店的小礼物（圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店的名字）。

2、相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店附件派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同

人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

4、圣诞节幸运礼物

到酒店消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店的会员卡、优惠券等礼物。

5、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜（平安夜）来本酒店消费的顾客，在圣诞节可以参与酒店举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店的时候，可以收到额外的惊喜。

6、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

不管是圣诞节，还是其他节日的促销活动，酒店内外环境的相互配合映衬是很重要的，这样才能让顾客感受到充分的节日氛围，并对酒店留下深刻的映象。下面是圣诞节促销活动准备的相关内容，我们一般要从以下三个方面来考虑：

1、酒店的人员准备

为衬托圣诞节节日气氛，酒店的全体服务员要在圣诞节期间戴一顶红色的圣诞帽子，圣诞帽由酒店统一发放；“圣诞老人”的装扮者要全身着圣诞老人的服装，服装由酒店订制，但相关人员要注意妥善保管。对酒店人员进行促销活动前的培训，要求熟练掌握促销活动的相关技能，对促销活动的具

体内容能熟记，能快速说出相关的优惠活动信息。

2、圣诞节活动物资准备

圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装；

糖果、巧克力等零食；

火鸡、南瓜等菜品原料；

酒店会员卡、圣诞卡；

圣诞彩灯、气球等装饰品。

3、酒店内外环境准备

在酒店门前摆放圣诞树，并对圣诞树进行必要的装扮；

在玻璃橱窗上涂鸦“merrychristmas”“圣诞节快乐！”等字样；

在店内装饰圣诞彩灯等；

在酒店内轻声播放圣诞节歌曲。

4、广告宣传

通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

制作圣诞节日促销宣传海报、展架在店面促销宣传。（12月20日前贴出去，提前宣传）。

制作宣传单页，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及白色。常见的装饰物有：

1、圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是酒店大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用线将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好。

2、松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花板上，配以彩灯以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰，也能很好的营造圣诞气氛。

3、松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

4、圣诞红：圣诞红（也叫一品红）是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自

然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。

5、圣诞老人&圣诞公主：圣诞老人也是圣诞节最好的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，能够很好地与顾客互动，酒店气氛也因此变得热闹。圣诞公主，往往以其俏丽的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿着红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱！

6、圣诞小帽：圣诞小帽也是圣诞节最常见的装饰物了，既可以员工佩戴，也可以派发给顾客（女士以及小孩），也可以串联悬挂起来当作装饰物，效果也很不错。

7、圣诞雪景：酒店中常见的圣诞雪景造型是大型的圣诞老人乘坐鹿拉雪橇，旁边圣诞树搭配以圣诞小房子或是雪人之类。如果不具备制作雪景造型的实力，提前动员有制作欲望的员工，用纸盒或是纸箱搭建一个小的雪屋做一个雪景、雪山、雪人的造型也很有情调，同时因为员工参与也提前做好了圣诞营运的心理准备。

9、圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在酒店播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客的感受适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

10、各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

11、各类的悬挂小旗子或是雪花：酒店悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花（小饰物）贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑酒店的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，但要注意悬挂的场合以及数量要适当。

酒店圣诞节营销活动方案篇十四

主办单位：

承办单位：

活动概述：

随着现代人们生活水平的日益提高，接受新兴事物的能力也在逐年上扬，圣诞节这个只有西方国家重视的节日，然而现在在中国每到这一天，这个舶来节日的庆典活动也是开展的如火如荼，2008的奥运会更是拉动了中国与世界的距离，数据表明自进入21世纪以来，圣诞节效应为中国所制造的经济产出是不可小觑的，仅酒店一项就占到五分之一的比例，这就使酒店行业更加追捧这一节日主题性活动的开展，从而使之成为酒店业一年之中的传统营销项目。

借此xxxxxxxxxxx年圣诞节的临近，大厦以“平民消费，与民同享奥运欢乐”的主题开展“2007圣诞夜名品菜肴拍卖自助晚宴活动”，本着回馈热心消费者、快速树立优秀品牌形象、集聚拉动市场空间、增添市场份额的原则进行本次活动的开展，力求把活动创建成为酒店独树一帜的品牌活动，使“”的企业形象更加深入人心。

活动内容及细节描述

10、由于活动时间较长，拍品的设置上分为3部分，第一部分设置为菜品、第二部设置为快速消费品(如数码相机、移动存

储设备等)、第三部设置为名品店产品等。

活动体现的效果特点:

- 1、打造符合自身的企业活动，创造品牌影响力
- 2、轻松的活动氛围，提高品牌服务认知度
- 3、平民化消费标准，便于吸引消费者接受
- 4、迅速拉动节日经济文化，引领先进的消费模式
- 5、广泛宣传企业文化，增添企业形象美誉度

酒店圣诞节营销活动方案篇十五

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的`感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一) 圣诞、元旦活动安排

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)
完成日期[]20xx年12月1日地点: 酒店b区大堂形式:

2、制作酒店英文招牌;

3、进行圣诞树灯光布置。

(三) 圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告(预计支出: #元)

(1) 在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

(2) 悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出：#元）

(1) 由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

（一）收入方面

1、西餐（12月14日至12月31日 \square xx=xx元x2日=xx万元

（二）支出：

1、装饰费用约为x元；

2、自制成本约为x万元；

3、其它费用约为x万元。

酒店整体支出合计约为xx万元。

酒店圣诞节营销活动方案篇十六

活动主题：“缤纷圣诞，欢乐同心”

目标定位：商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

活动广告语：“威龙相伴平安、同心欢乐圣诞”

活动宣传：一方面通过营销部对外直接联系和酒店相关人员

的'介绍,另一方面通过邮政广告推广,同时利用酒店本身资源,在正面墙体挂置巨型喷绘。

在大堂内空地摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物的圣诞树和雪橇车来渲染氛围,烘托节日气氛。同时在大堂的天花板挂一些圣诞球、装饰铃铛来使整个场地欢畅。大堂内柱子以灯和喷绘做主体装饰物元,酒店正门挂上松树枝,上面点缀小挂件,使圣诞气氛更加浓郁。

餐饮部在预定处的位置布置一些圣诞物品,适量简单,主体配合酒店大堂的装饰。

1、地点:国际厅

场地布置:大红的桌布、桌子按西餐式摆放,活动当晚选恰当的地方摆放一棵圣诞树和雪橇车,全场烛光,放轻音乐,强调制造浪漫温馨气氛。

2、酒会内容:

邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

抽奖活动

酒店圣诞节营销活动方案篇十七

通过圣诞、元旦的策划活动,扩大酒店的知名度,加强与商务客户的感情联系,引导周边地区居民的餐饮消费,从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一)圣诞、元旦活动安排

1、圣诞、新年自助晚餐(西餐负责)日期□20xx年12月24日、12月25日时间:下午五点半至晚上十点半地点:酒店二

楼西餐厅和书吧红粉舞厅价格：自助晚餐成人每位198元，儿童每位88元(10岁以下)(自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日)

形式：

(1) 娱乐活动：圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物；

(2) 游戏活动：搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费；

(3) 自助晚餐：以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐(西餐负责)

形式：

(1) 以海鲜和传统圣诞食品为主；

(2) 具体菜单另报。岁末联欢宴(中西餐分别负责)

3、圣诞派对(红粉舞厅会负责)

形式：

(1) 娱乐节目：包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏草裙舞等；

(2) 抽奖礼品：奖品种类另定；

(3) 酒店致辞

(4) 化妆舞会：午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

一、 店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店b区大堂

形式：

- 1、制作酒店英文招牌；
- 2、进行圣诞树灯光布置。相关资料：酒店圣诞节环境布置方案

二、大堂装饰

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店大堂公共场所部分

形式：

- (2)大堂内放置一光纤圣诞树(前厅部负责)；
- (3)大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰(西餐厅负责)；
- (4)大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘(房务部负责)；
- (5)大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗(工程部负责)

三、营业吧台布置

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店前台、西餐厅、舞厅吧台

形式：

(2)用星星灯进行适当点缀。(工程部负责)

酒店圣诞节营销活动方案篇十八

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

魔力圣诞派对

xxxx年12月24日

票价：118每张

二楼多功能大厅

(注：由酒商提供奖品)

平安夜，狂欢夜自助大时间□xxxx年12月24
日18：00——19：30

地点□xx会议中心

规模：280人

内容：大型自助餐(美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹，既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合璧的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)综艺节目演出(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。(2)集体参与游

戏项目：“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制的圣热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酩悦香槟让您在“欢腾的xx”□尽享“缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话故事里白雪公主、蓝精灵还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

范文（通用5篇）为有力保证活动开展的质量水平，常常需要预先制定活动方案，活动方案可以对一个活动明确一个大概的方向。那么活动方案应该怎么制定才合.....

酒店圣诞节营销活动方案篇十九

圣诞节是外国人的一个传统节日，它是庆祝耶稣基督诞生的庆祝日。在现代，圣诞节由于受到人们的格外重视，它便在很多国家成为了一个全民性的盛大庆祝节日，在西方国家中可以和新年相提并论，类似于我国的传统节日——春节。

圣诞节促销活动的內容相信是我们所有酒店餐厅，也是所有消费者最为关心的內容了，因此，我们在制定酒店餐厅的促销活动内容时，除了要把握活动主题以外，还要注意结合酒店餐厅的经营实际，制定出别具一格的促销活动内容来。

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店餐厅消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，

圣诞帽里面会装有酒店餐厅的小礼物（圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店餐厅的名字）。

2、相遇圣诞老人

酒店餐厅在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店餐厅附件派发宣传但，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

4、圣诞节特价菜

在圣诞节促销活动期间，凡消费满xxx元的顾客，即可免费获赠酒店餐厅的招牌特色菜一味，或者是圣诞火鸡一份。

5、圣诞节幸运礼物

到酒店餐厅消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店餐厅的会员卡、优惠券等礼物。

6、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜（平安夜）来本酒店餐厅消费的顾客，在圣诞节可以参与酒店餐厅举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店餐厅的心愿强来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店餐厅的时候，可以收到额外的惊喜。

7、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店餐厅消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店餐厅负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

不管是圣诞节，还是其他节日的促销活动，酒店餐厅内外环境的相互配合映衬是很重要的，这样才能让顾客感受到充分的节日氛围，并对酒店餐厅留下深刻的映象。

下面是圣诞节促销活动准备的相关内容，我们一般要从以下三个方面来考虑：

1、酒店餐厅的人员准备

对酒店餐厅人员进行促销活动前的培训，要求熟练掌握促销活动的相關技能，对促销活动的具体内容能熟记，对能快速说出相关的优惠活动信息。

2、圣诞节活动物资准备

圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装；

糖果、巧克力等临时；

火鸡、南瓜等菜品原料；

酒店餐厅会员卡、圣诞卡；

圣诞彩灯、气球等装饰品。

3、酒店餐厅内外环境准备

在酒店餐厅门前摆放圣诞树，并对圣诞树进行必要的装扮；

在玻璃橱窗上涂鸦“merry christmas!”“圣诞节快乐！”等字

样；

在店内装饰圣诞彩灯等；

在酒店餐厅内轻声播放圣诞节歌曲。